Érigez des bases solides pour votre activité d'accompagnement en ligne

Objectif : être **rentable** dès la 1ère année.

COMMENT DÉFINIR VOTRE POLITIQUE TARIFAIRE ?

Osez Agissez Signez
Investissez Soufflez

COURS 26

Il faut penser à positionner vos offres en termes de rapport qualité/prix.

Qualité du produit	Prix: Élevé	Prix: Moyen	Prix: Bas
Élevée	**Stratégie haut de gamme**	Stratégie du très bon rapport qualité/ prix	Stratégie du cadeau
Moyenne	Stratégie de surprime	Stratégie du milieu de gamme	Stratégie du bon rapport qualité/ prix
Basse	Stratégie d'exploitation	Stratégie de la fausse économie	Stratégie d'économie

Plus d'explications Ici

Votre politique tarifaire est directement liée à **votre rapport qualité/prix** et doit **servir 3 objectifs :**

- maintenir vos charges ;
- défendre votre image auprès de votre clientèle ciblée ;
- maximiser vos profits.

1 - MAINTENIR VOS CHARGES

Votre entreprise aura obligatoirement des charges.

Donc avant de définir votre tarif premium, il faut penser à la survie de votre affaire.

⇨ La première chose à faire est de calculer **ses charges**

- Votre salaire souhaité

- les charges de fonctionnement de votre entreprise

2 – UNE RECHERCHE D'IMAGE

Cultivez votre différence.

C'est le meilleur moyen pour vous différencier de la concurrence.

Votre objectif est donc de travailler sur la **qualité de votre offre.**

De plus, n'oubliez pas que la très grande majorité des consommateurs considèrent le prix comme un indice de qualité.

PAUSE

Ce mini cours fait partie de ma méthode O.A.S.I.S

Un programme ultra accessible, sans compromis sur la qualité !

10 modules de formation détaillés et ultra précis. Et bien plus encore…

Si vous me suivez, vous savez que je partage déjà énormément. J'attache une grande importance à la valeur du partage et j'adore transmettre mon savoir.

>> C’est la stratégie du cadeau ☺

Veillez à ne pas vendre à un prix trop bas sous peine de se décrédibiliser.

Si vous êtes un expert dans un domaine, il faut se vendre à « un prix d'expert ».

Pour défendre votre image, **il faut travailler sur la qualité perçue de vos offres.**

- Plus un produit se différencie des autres, moins les acheteurs sont sensibles au prix.
- Plus les comparaisons sont aisées, plus la sensibilité au prix augmente.

3 – MAXIMISER VOS PROFITS

Il ne faut pas confondre chiffre d’affaires et rémunération.

Comme toute entreprise, vous aurez à faire face à des charges fixes et variables.

Pour faire des profits et pérenniser son entreprise, il faut pouvoir obtenir une marge suffisante sur son activité :

chiffres d’affaires – charges totales

C’est cette marge commerciale qui va vous permettre, sur le moyen et long terme, de :

- **Développer votre CA**

  Notamment en prévoyant de réinvestir tous les mois x% de vos gains dans votre entreprise

- **De travailler moins**

  Notamment en prévoyant d’externaliser certaines tâches à des freelances spécialisés…

Sympa ce guide N°26 ?

ON EN PARLE EN COMMENTAIRES !